به دوران دو کس را اگر دیدمی
به دور سر هر دو گردیدمی
یکی آن که گوید بر من به من
دگر آن که گوید بر خویشتن[1]

پژوهش ۲

دوهفته نامه

علم اقتصاد و فراتر از آن

پروژه نامه تحصیلی، صنف اقتصاد و مدیریت B2، سال اول، سمستر دوم، هفته نهم، یکشنبه ۱۳۹۴/۰۹/۰۸

نویسنده و پژوهشگر: یما حمید

در این شماره:

مطلبی را که تحت نام "مفهوم تقاضا" در پایین میخوانید بخشی از یک فصل از کتابی به زبان انگلیسی است که برای شماره دوم "پژوهش" ترجمه نموده ام. در این بخش مفهوم تقاضا مورد تحلیل قرار گرفته است. برای خواندن این مطلب به زبان اصلی (انگلیسی) به صفحۀ ۶ مراجعه بفرمائید. و برای آگاهی از مشخصات کتاب لطفا بخش منابع این شماره را ببینید.[2]

مفهوم تقاضا

واژۀ تقاضا برای هر یک از ما آنچنان آشنا و پیش پا افتاده است که معنی کردن آن غیر ضروری بنظر می رسد. اما از آنجائیکه بعضی اوقات با دیگر واژه ها مانند میل، آرزو، خواست، و غیره اشتباه می گردد ضرورت تعریف دقیق آن حقیقتا نمایان می شود. **در علم اقتصاد، تقاضا به معنی میل به تصرف یک کالا است که از آمادگی و توانائی پرداخت برای آن برخوردار باشد.** اگر تمایل به خرید کالای معینی دارید، مثلا، یک موتر، اما توانایی کافی برای پرداخت آن ندارید. در حقیقت، این یک آرزو خواهد بود، یک میل یا یک خواست و نه یک تقاضا. تقاضا یک میل قابل اجرا است، برای مثال، یک میل که از آمادگی و توانایی پرداخت برای یک کالا در راستای کسب آن برخوردار باشد.

سه مشخصه تقاضا در علم اقتصاد:

۱. **آمادگی و توانایی پرداخت.** تقاضا مقدار کالائی است که یک مصرف کننده آمادگی و همچنین توانائی خرید آن را دارد.

۲. **تقاضا همیشه بر حسب یک قیمت است.** اگر ما از تقاضا بدون مراجعه به قیمت حرف بزنیم، بی معنی خواهد بود. مصرف کننده باید در مورد کالا و قیمت هر دو آگاهی داشته باشد. سپس او قادر خواهد بود که مقدار تقاضایش را بگوید.

۳. **تقاضا همیشه بر حسب یک واحد زمانی است.** این زمان، ممکن یک روز، یک هفته، یک ماه، یا یک سال باشد. مثلا، وقتیکه شیر لیتری ۱۵ روپیه فروخته می شود، تقاضای یک خریدار برای شیر ۱۰ لیتر در روز است. اگر دورۀ زمانی را ذکر نکنیم، کسی نمیتواند حدس بزند که ما چه مقدار شیر مصرف داریم؟ امکان دارد ما ۱۰ لیتر شیر را اصلا در یک هفته، یک ماه یا یک سال مصرف داشته باشیم. خلاصه، می توانیم بگوئیم که مقصود از تقاضا مقدار کالائی است که خریداران برای خرید به قیمت معین در دورۀ زمانی معین قادر و آماده هستند. **تقاضا به صورت یک جدول که چه مقدار از یک کالا را مردم در یک قیمت معین در طی دورۀ زمانی معین خواهند خرید همچنین بیان می شود.**

تقاضای کل
(Aggregate Demand)

همانطور که در شماره اول "پژوهش" یادآور شدیم، اقتصاد کلان به تحلیل داده های کلی میپردازد. داده هایی مانند: هزینه کل، درآمد کل، مصرف کل، سرمایه گذاری کل و غیره.

تقاضای کل نیز از موضوعات مورد بحث و بررسی اقتصاد کلان می باشد. تقاضای کل به مجموع مخارجی گفته می شود که در یک اقتصاد صورت می گیرد. مصرف کننده گان، تولید کننده گان، دولت و خارجیانی که از کالاهای داخلی استفاده می کنند؛ این هر چهار دسته، دارای مخارجی هستند که در اقتصاد کلان به مجموع مخارج اینها تقاضای کل می گویند. **AD=C+I+G+(X-M)**

"تقاضای کل: آنچه دولت بابت مصرف و سرمایه گذاری و بخش خصوصی برای خرید کالاها و خدمات خرج می کند.

مخارج کل (Aggregate Expenditures): جمع کل مخارج اسمی برای کالاها و خدمات در یک اقتصاد همانا مصرف (C)، سرمایه گذاری (I)، و مخارج دولت (G)، بعلاوۀ صادرات (X)، منهای واردات (M) است." [3]

پروژهٔ نظریه های رفتار مصرف کننده

مطلوبیت

نویسنده و پژوهشگر: یما حمید

اول قوس ۱۳۹۴

چکیده

مطلوبیت از نظریه های قدیمی رفتار مصرف کننده می باشد. در بحث مطلوبیت لازم آمد تا در مورد رفتار، رفتار اقتصادی و فعالیت اقتصادی نیز کندوکاوی داشته باشم.
در این پروژه پیرامون مفاهیم مطلوبیت، مطلوبیت کل، مطلوبیت نهایی و دیگر مسائل آن یافته های پژوهشی ام را نوشته ام. علاوه بر اینها مطلوبیت را بصورت نمودار نیز نشان داده ام.

کلمات کلیدی

رفتار، رفتار اقتصادی، فعالیت اقتصادی، مطلوبیت، مطلوبیت کل، مطلوبیت نهایی

مقدمه

چون این اولین باری است که در پژوهش راجع به رفتار، آنهم در حوزه اقتصادی مینویسم، بناً لازم میدانم که ابتدا، پیش از آنکه وارد بحث مطلوبیت - بخشی از نظریه های رفتار مصرف کننده - شویم؛ بطور مختصر مفهوم رفتار، و رفتار اقتصادی را بررسی و سپس نظریه مطلوبیت را مورد مطالعه قرار دهیم.

رفتار

انسان موجود زیستی روانی و اجتماعی است. یعنی موجودی که بصورت گروهی و جمعی برای برآورده شدن نیازهای زیستی و نیازهای روانی اش در تکاپو است و زندگی می کند. نیازهای زیستی احتیاجاتی است که وی برای زنده ماندن به آنها ضرورت دارد. بطور خیلی ساده؛ هوا، آب و غذا از اساسی ترین نیازهای زیستی انسان است، و علاوه بر اینها نیازهایی همچون پوشاک و مسکن نیز از نیازهای اساسی اش محسوب می شوند.

طفل انسان در گروه زاده می شود گروهی که متشکل از والدین است. این طفل متولد شده، از آغاز تولد برای تأمین نیازهای زیستی معیشتی اش، به تنهایی ناتوان است و ازینرو متکی به والدین و دیگر اعضای خانواده میباشد. لذا به تدریج به زندگی گروهی میگراید. و به ترتیب از گروه کوچک خانواده به گروه بزرگ اجتماع داخل می شود. در زندگی گروهی از همان ابتدا، در تعامل و تقابل با دیگران قرار میگیرد. این تعامل و تقابل با دیگران که زندگی گروهی و اجتماعی نام دارد، موجبات بروز حالت های مختلف روحی و روانی وی را بوجود می آورد. حالاتی از قبیل: عاطفه، محبت، عشق، خشم، نفرت و غیره.

لذا انسان برای برآوردن همین نیازمندی های زیستی، روحی و روانی خودش به حرکت میپردازد و اقدام به عمل میکند. که همین حرکت و عمل، رفتار وی را تشکیل میدهد. حالتهای روحی و روانی از فشار ارگانیسم انسانی جهت پاسخگوئی به نیازی زیستی و اجتماعی بوجود می آیند.

رفتار را از نظر روانشناسی به صورتهای زیر تعریف کرده اند: [۴]

۱) پاسخ قابل مشاهده.
۲) هر فعالیت و عملی که موجود زنده انجام می دهد و متضمن کارهای بدنی و پنهان، اعمال فیزیولوژیک، عاطفی و عقلی میباشد. خواه یک عمل خاص و یا مجموعه ای از اعمال باشد.
۳) یک بازتاب یا مجموعه بازتابهای فرد نسبت به یک وضع.
۴) روش کار شخص در یک وضع و موقعیت خاص و معین. آنچه شخص انجام می دهد.

رفتار آدمی به دو صورت آشکار و پنهان اتفاق می افتد:

رفتار آشکار، رفتاری است که دیگران میتوانند آن را از طریق یکی از حواس خود دریافت کنند و رفتار پنهان آن است که فقط خود شخص رفتارش را درک می کند؛ مانند فکر کردن.

در سایت فارسی ویکی پدیا، دانشنامه آزاد، در مورد تعریف رفتار چنین آمده است:

رفتار پاسخی است که ارگانیسم به انگیزه بیرونی می‌دهد. به بیان دیگر رفتار واکنشی ست که در برابر یک عمل یا کنش بیرونی از موجود زنده سر می‌زند. این رفتار در انسان پیچیده‌تر از سایر موجودات است. دلیل این پیچیدگی فرایندهای ذهنی گسترده و تودرتوی انسان است که روی هم رفته موضوع دانش روانشناسی را تشکیل می‌دهد.[۵]

و من، رفتار انسانی را بطور ساده به این شکل تعریف می نمایم:

رفتار انسانی عبارت است از حرکات و اعمال انسان جهت پاسخ به محرکه های بیرونی و درونی زیستی و روانی. [یما]

بعبارتی دیگر، رفتار به معنی چگونه رفتن است، چگونه رفتن به معنی چگونه عمل کردن، و چگونه عمل کردن در واقع طرز و روش حرکت را نشان میدهد. طرز و روشی که جهت پاسخ به محرکه ای توسط فاعل رفتار در پیش گرفته شده است. بخشی از رفتارها برخاسته از ضرورتیست که فاعل عمل در تلاش رفع آن است. و بخشی هم در نتیجه بهم ریختگی وضعیت کارکرد ارگانیسم انسانی و نظم اجتماعی روی می دهد.

در یک جمله:

رفتار مبین وضعیت و خواست انسان است. [یما]

رفتار اقتصادی

انسان در برخورد با طبیعت و جامعه مجموعه ای از رفتارها را از خودش نشان میدهد. به

بیانی دیگر، هر کنش و واکنشی که انسان در برخورد با محیط پیرامون خودش و یا الزامات آن از خود بروز میدهد به نام رفتار یاد میگردد و از آنجا که انسان به اشکال مختلف برای رسیدن به اهداف گوناگون در محیط زندگی اجتماعی اش به تعامل و تقابل میپردازد یا برخورد می کند، لذا رفتارهای متفاوت و مشابهی را از خودش نشان می دهد و در واقع با همین رفتارها است که زندگی می کند.

این رفتارهای گوناگون متفاوت و مشابه انسان که بیشمارند به رفتارهای اجتماعی، سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و غیره دسته بندی و تقسیم می شوند.

بحث کنونی مربوط به مطالعه رفتار اقتصادی انسان است که بعد از تعریف و تشریح رفتار اقتصادی، نظریه های رفتار مصرف کننده را که بخشی از رفتار اقتصادی است مورد مطالعه قرار می دهیم.

رفتار اقتصادی به چه معنی است؟

در کتاب فرهنگ علوم اقتصادی (انگلیسی فارسی) دکتر منوچهر فرهنگ آمده است:

Economics behavior

"رفتار اقتصادی، وضع اقتصادی

راهی که در آن مردم بهزیستی مادی خود را منفرداً یا به صورت جمعی دنبال می کنند." [۶]

از نظر من، **رفتار اقتصادی به سلسله حرکات و اعمالی گفته می شود که در راستای انجام امور و فعالیتهای اقتصادی صورت گرفته باشد.** [یما]

فعالیت اقتصادی

برای روشن تر کردن رفتار اقتصادی لازمست تا از فعالیت اقتصادی نیز تعریفی بیاوریم، باز هم به فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ مراجعه کرده و این تعریف را میخوانیم:

Economic Activity

"فعالیت اقتصادی

منظور اشتغال عوامل تولید برای تولید کالاها و خدمات و برآوردن نیازمندیهاست." [۷]

و اما من فعالیت اقتصادی را به این صورت تعریف می کنم:

"هر عملی که در جهت ایجاد، افزایش، کاهش و یا توقف تولید، توزیع و مصرف کالاها و خدمات صورت گیرد فعالیتی اقتصادی است." [یما]

ما تولید می کنیم، عمل یا فعالیتی اقتصادی انجام می دهیم. ما بدلیل سود زا نبودن محصولی تولید آن را متوقف می سازیم باز هم عمل و یا فعالیتی اقتصادی انجام داده ایم. اگر چه از یک طرف باعث توقف تولید شدیم ولی از طرف دیگر مانع زیان خود گشته ایم، که این رفتار یا طرز عمل ما چون در پیوند با تولید بوده است بنابراین عملی اقتصادی است.

ساده تر بگویم، **هر عملی که در پیوند با تولید، توزیع و مصرف کالاها و خدمات باشد فعالیتی اقتصادی است.** [یما]

وقتی از مصارف خود می کاهیم یا بعبارتی دیگر صرفه جویی می نمائیم رفتار اقتصادی می کنیم، وقتی پس انداز می نمائیم رفتار اقتصادی از خود بروز می دهیم. زمانیکه پس انداز خود را در جایی سرمایه گذاری میکنیم باز هم رفتاری اقتصادی کرده ایم.

چرا به اینها رفتارهای اقتصادی گفته می شود؟ چون اینها هر کدام شان راه هایی هستند که بقول تعریف دکتر منوچهر فرهنگ، ما توسط آنها به دنبال بهزیستی مادی خود بوده ایم. بدنبال نفع خودمان بوده ایم. پس رفتارهای اقتصادی بمنظور کسب منفعت در جهت بهتر شدن وضعیت زیست که همان بهزیستی مادی است صورت می گیرند.

نظریه های رفتار مصرف کننده

اکنون که معنی رفتار را آموختیم، رفتار اقتصادی را فهمیدیم، وقت آن رسیده است که به نظریه های رفتار مصرف کننده بپردازیم.

همانطور که پیشتر گفتم، رفتار مصرف کننده بخشی از رفتارهای اقتصادی انسان است. کدام انسان؟

انسانی که در وضعیت مصرف کننده قرار دارد و اگر همین انسان در وضعیت تولید کننده قرار داشته باشد آنگاه بجای رفتار مصرف کننده از خودش رفتار تولید کننده را بروز می دهد. که در علم اقتصاد بازار از آن بعنوان نظریه های رفتار تولید کننده یاد می شود.

در آینده سعی خواهم کرد که به رفتار تولید کننده نیز بپردازم.

در علم اقتصاد بازار، در رابطۀ تقاضا و قیمت گفته میشود که مصرف کننده بر اساس قیمت کالاها و خدمات رفتار مصرفی خودش را تنظیم می کند. به این معنی که با بالا رفتن قیمت، تقاضا کاهش پیدا می کند. و با پائین آمدن قیمت تقاضا افزایش می یابد. و بین تقاضا و قیمت یک رابطۀ معکوس بر قرار است.

لازم به ذکر است که:

به خواهش بدست آوردن محصول که توأم با قدرت خرید باشد در یک قیمت معین، مقدار معین و زمان معین، تقاضا گفته می شود. [یما]

و قیمت:

شمار واحدهای پولی (قیمت مطلق) یا مقدار کالای دیگر (قیمت نسبی) که در مقابل آن یک واحد از یک کالای معین می تواند مبادله شود. [۸]

اما در بحث نظریه های رفتار مصرف کننده، موضوع رفتار مصرفی فرد مصرف کننده مورد تجزیه و تحلیل قرار می گیرد.

در این بخش به موضوعات زیر می پردازم:

1. **مطلوبیت**
2. **مطلوبیت کل**
3. **مطلوبیت نهائی**
4. **نقطۀ سیری**
5. **قانون نزولی بودن مطلوبیت نهائی**

برای فهم بهتر موضوعات فوق ابتدا تعریف های آنها را با هم مرور می کنیم و بعد از آن

یک مثال را مورد توجه و دقت قرار می دهیم.

نظریه قدیم رفتار مصرف کننده

مطلوبیت
Utility

در صفحهٔ ۹۷ کتاب اقتصاد خُرد، تألیف دکتر علی دهقانی چاپ سیزدهم، سال ۱۳۹۳، انتشارات ترمه آمده است که:

"سنگ بنای مطالعه و بررسی رفتار مصرف کننده در نظریه قدیم، بر ***نظریه مطلوبیت*** استوار می باشد. این نظریه از اواخر قرن نوزدهم و با پیدایش مکتب اقتصادی ***مارژینالیست ها (نهاییون)*** گسترش یافت، ولی بدلایلی که مطرح خواهیم کرد، به سرعت به بوتهٔ فراموشی سپرده شد. با این وجود، نظریهٔ جدید رفتار مصرف کننده که بر اساس منحنی های بی تفاوتی استوار میباشد، از درون خاکسترهای نظریه مطلوبیت جوانه زده است . . ."

این کتاب در ادامه از اقتصاددانانی مانند هرمان هاینریش گوسن (۱۸۵۸-۱۸۱۰)، ویلیام استانلی جِوُنز (۱۸۸۲- ۱۸۳۵)، لئون والراس (۱۹۱۰- ۱۸۳۴) و کارل منگر (۱۹۲۱- ۱۸۴۰) بعنوان کسانی که برای تبیین رفتار مصرف کننده بوسیله روش مطلوبیت، فرضیه هایی ارائه نموده اند یاد میکند. [۹]

تعریف مطلوبیت

خشنودی و رضایت خاطری که فرد از اکتساب کالاها و خدمات به دست می آورد را در اقتصاد "مطلوبیت" می نامند. [۱۰]

و به بیانی دیگر "هر مصرف کننده ای از مصرف کالاها و خدمات، رضایت خاطری کسب می کند که به این رضایت خاطر در اصطلاح، مطلوبیت میگوییم." [۱۱]

توانایی و استعداد یک مال در تأمین نیاز یا خواست انسان[۱۲] تعریف دیگری از مطلوبیت است.

مثلا، وقتیکه در حالت گرسنگی پای سفره می نشینیم و غذا میخوریم، از خوردن غذا احساس خوشی و رضایتی به ما دست میدهد، چون با خوردن غذا گرسنگی ما برطرف میشود. به این احساس خوشنودی و رضایت در علم اقتصاد بازار مطلوبیت گفته میشود.

مطلوبیت کل
(Total Utility)

به مثال غذا که در فوق برایتان آوردم دقت کنید، آنگاه می بینید که این مطلوبیت در وجود لقمه های متعددی تقسیم شده است، بناً از خوردن لقمه های متعدد، مجموعی بدست می آید که به آن مطلوبیت کل گفته می شود. و آن را اینگونه تعریف کرده اند:

"مطلوبیت کل (TU) مقدار مطلوبیتی است که شخص از داشتن و یا مصرف کالاها و خدمات به دست می آورد." [۱۳]

و بصورتی واضح تر، مطلوبیت کل را به اینصورت تعریف کرده اند:

"مطلوبیت کل (TU): میزان مطلوبیتی که از مصرف واحدهای متوالی یک کالا یا خدمت نصیب مصرف کننده می شود. مطلوبیت کل، در ابتدا روندی صعودی داشته و در نقطه اشباع (سیری)، به حداکثر میرسد و سپس روندی نزولی خواهد داشت." [۱۴]

مطلوبیت نهایی
(Marginal Utility)

دوباره به مثال غذا بر می گردیم، گفتیم که مطلوبیت در وجود لقمه های متعدد تقسیم شده است. منظور اینست که هر لقمه دارای یک مطلوبیتی است. از لقمه اول احساس خوشی و یا رضایتی کسب کردیم. و احساس خوشی و رضایتی که از لقمه دوم کسب نمودیم بر آن افزوده میگردد، لقمه سوم نیز مطلوبیتی دارد که به لقمه اول و دوم افزوده میشود و چهارم و پنجم نیز تا به آخرین لقمه ای که بر میداریم.

اما، از آنجا که از لقمه اول به بعد این احساس خوشی و رضایت کم شده می رود تا اینکه به آخرین لقمه می رسیم و دیگر میلی به برداشتن لقمهٔ دیگر نداریم و سیر شده ایم. و اگر لقمه ای دیگر برداریم احساس خوشی و رضایتی نداریم و باز اگر لقمه و لقمه ای دیگر برداریم آنگاه علاوه بر اینکه احساس خوشی و رضایتی نخواهد بود بلکه ممکن است که حال ما بهم بخورد. که در این حالت مطلوبیت نهایی منفی می گردد.

ازینرو به این نتیجه میرسیم که میزان مطلوبیت در هر لقمه متفاوت از لقمهٔ قبلی بوده است. به شکلی که میزان مطلوبیت هر لقمه از لقمه بعدی کمتر میباشد. پس در لقمه اول بیشترین مطلوبیت و در لقمه آخر کمترین مطلوبیت را خواهیم داشت.

حال مطلوبیت نهایی به مطلوبیتی گفته میشود که از آخرین لقمه دریافت میداریم. یعنی خوشی و رضایتی که از خوردن آخرین لقمه احساس و بدست می آوریم.

مطلوبیت نهایی یا فایدهٔ نهایی را به این شکل تعریف کرده اند:

"مطلوبیت ناشی از مصرف آخرین واحد کالا را، مطلوبیت نهایی می گویند." [۱۵]

و به صورتی روشنتر، مطلوبیت نهایی را چنین تعریف کرده اند:

"Marginal Utility

مطلوبیت نهایی؛ فایدهٔ نهایی

حداقل مطلوبیتی که از مصرف آخرین واحد مقدار مورد ضرورت کالا به دست می آید. به دیگر سخن، کمترین مطلوبیتی که هر واحد عرضهٔ کالاها داراست.

بطور کلی، هر قدر شمار واحدهای یک کالا زیاد باشد مطلوبیت نهایی آن کمتر است.

ارضاء اضافی که یک خریدار از خرید یک واحد اضافی کالا یا خدمت به دست می آورد مطلوبیت نهایی آن کالا یا خدمت را میرساند.

این اصطلاح به عبارت ریاضی به صورت زیر نوشته میشود:

$$MU = \frac{\Delta U}{\Delta X}$$

در تساوی بالا: MU مطلوبیت نهایی، U مطلوبیت، X مقدار کالا و دلتا (△) نشانهٔ

«تغییر جزئی در» است." [۱۶]

نقطه اشباع؛ نقطه سیری (Saturation Point)

اگر به مثال غذا دوباره برگردید خواهید دید که عمل خوردن لقمه های غذا یکی پی دیگری سرانجام به نقطه ای میرسد که دیگر میلی به غذا نیست و از خوردن دست میکشیم. این زمانی است که سیر شده ایم و دیگر از خوردن احساس خوشی و رضایت نمی کنیم. به همین نقطه، نقطهٔ اشباع یا سیری گفته میشود. نقطهٔ اشباع یا سیری به این صورت تعریف شده است:

"حد نصابی که پس از آن تقاضای یک کالا یا خدمت متناسباً افزایش نمی یابد." [۱۷]

به کلامی دیگر، نقطه ای که در آن مطلوبیت نهایی برابر با صفر می گردد به آن، نقطهٔ اشباع یا سیری گفته می شود. از این نقطه به بعد مصرف کننده مطلوبیتی کسب نمی کند و اگر مصرف ادامه پیدا کند مطلوبیت نهایی منفی می شود.

قانون نزولی بودن مطلوبیت نهائی

همانطوریکه در قسمت مطلوبیت نهایی آمد، مطلوبیت آخرین واحد مصرف برابر با صفر می گردد. بیشترین مطلوبیت از واحد اول شروع می شود و در آخرین واحد این مطلوبیت به پایان میرسد. اگر خوب دقت کنید می بینید که از واحد اول به بعد سیر نزولی شروع می شود و در آخرین واحد به صفر و اگر روند مصرف ادامه پیدا کند مطلوبیت نهایی منفی می گردد. **قانون نزولی بودن مطلوبیت نهایی همین است.**

قابل یادآوری است که از مجموع مطلوبیت های نهایی، مطلوبیت کل حاصل می شود. به این معنی که وقتی مطلوبیت نهایی برابر با صفر میشود، مطلوبیت کل به حداکثر خود می رسد.

و باز هم قابل یادآوری است که وقتی مطلوبیت نهایی در بالاترین رقم قرار دارد مطلوبیت کل در پائین ترین رقم می باشد.

به مثالی که در پی می آید دقت نمائید. این رابطه بصورت واضح معلوم می شود.

نتیجه گیری

همانطوریکه متوجه شده اید، نظریه مطلوبیت از نظریه های قدیم رفتار مصرف کننده می باشد. این نظریه از نظر من هم نظریه ای نیست که بتوان آن را بعنوان یکی از قوانین علم اقتصاد بازار به حساب آورد. زیرا:

۱. نمی توان احساس انسانها را که یک مسئله کیفی درونی است بصورت کمی با اعداد و ارقام اندازه گیری نمود.

۲. نظریه مطلوبیت فراگیر نیست. در نظام اقتصاد بازار آزاد من به موردی بر نخورده ام که کسی از داشتن کالا و یا استفاده از خدمات سیر و به نقطهٔ اشباع رسیده باشد. یکنفر سرمایه دار، که برای افزایش سرمایه اش در بازار کار و فعالیت اقتصادی میکند، خود در عین حال یک مصرف کننده نیز هست. همیشه سعی دارد که بر میزان دارائی هایش بیفزایید. **نقطه اشباع یا سیری این آدم کجاست؟**

بهر صورت از اثر ایرادتی که بر این نظریه وارد آمده است آنرا تبدیل به یک نظریه قدیمی کرده است. و جایش را نظریه دیگری بنام "نظریهٔ جدید رفتار مصرف کننده بر اساس منحنی های بی تفاوتی" گرفته است.

یما – اول قوس ۱۳۹۴

Q	TU	$MU = \frac{\Delta U}{\Delta X}$
0	-	-
1	9	9
2	17	8
3	24	7
4	30	6
5	35	5
6	39	4
7	42	3
8	42	0
9	39	-3
10	35	-4

نمودار مطلوبیت کل

نمودار مطلوبیت نهایی

THE MEANING OF DEMAND [2]

The word 'demand' is so common and familiar with every one of us that it seems superfluous to define it. The need for precise definition arises simply because it is sometimes confused with other words such as desire, wish, want, etc. **Demand in Economics means a desire to possess a good supported by willingness and ability to pay for it.** If you have a desire to buy a certain commodity, say, a car, but you do not have the adequate means to pay for it, it will simply be a wish, a desire or a want and not demand. Demand is an effective desire, i.e., a desire which is backed by willingness and ability to pay for a commodity in order to obtain it.

Three main characteristics of demand in economics:

1. **Willingness and ability to pay.** Demand is the amount of a commodity for which a consumer has the willingness and also the ability to buy.
2. **Demand is always at a price.** If we talk of demand without reference to price, it will be meaningless. The consumer must know both the price and the commodity. He will then be able to tell the quantity demanded by him.
3. **Demand is always per unit of time.** The time may be a day, a week, a month, or a year. For instance, when the milk is selling a the rate of Rs.15.0 per liter, the demand of a buyer for milk is 10 liters a day. If we do not mention the period of time, nobody can guess as to how much milk we consume? It is just possible we may be consuming ten liters of milk a week, a month or a year. Summing up, we can say that by demand is meant the amount of the commodity that buyers are able and willing to purchase at any given price over some given period of time. **Demand is also described as a schedule of how much a good people will purchase at any price during a specified period of time.**

منابع این شماره:

فارسی **English**

۱. من این شعر را از جستجوی سایت گوگل گرفته ام، منابع مختلفی به شکل های مختلف و با نام شاعران مختلف این شعر را نشر نموده اند. مثلا: یک سایت شاعر آنرا فردوسی نوشته و دیگری اسیر اصفهانی و یکی هم ابو علی سینا، شما میتوانید که خودتان در این مورد جستجو نمائید. خوشحال خواهم شد اگر نتیجه یافته هایتان را با "پژوهش" نیز شریک بسازید.

2. A TEXT BOOK OF ECONOMICS by Professor M. Saeed Nasir, Page 68

۳. فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ. انگلیسی - فارسی، چاپ نهم، ویرایش جدید، نشر آسیم، تهران ۱۳۸۴

۴. برای معلومات بیشتر به این آدرس مراجعه بفرمائید: http://blogfa26.blogfa.com/cat-189.aspx

۵. سایت فارسی ویکی پدیا، دانشنامه آزاد

۶. کتاب فوق (فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ).

۷. کتاب فوق (فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ).

۸. کتاب فوق (فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ).

۹. کتاب اقتصاد خُرد، تألیف دکتر علی دهقانی چاپ سیزدهم، سال ۱۳۹۳، انتشارات ترمه، صفحهٔ ۹۷

۱۰. مبانی علم اقتصاد، (اقتصاد خرد، اقتصاد کلان)، تألیف دکتر طهماسب محتشم دولتشاهی، ویرایش ششم، چاپ بیست و نهم، پاییز ۱۳۸۸، صفحهٔ ۸۳

۱۱. اقتصاد خرد، تألیف دکتر علی دهقانی، چاپ سیزدهم، صفحهٔ ۹۸

۱۲. فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ. انگلیسی - فارسی، چاپ نهم، ویرایش جدید، نشر آسیم، تهران ۱۳۸۴

۱۳. مبانی علم اقتصاد، (اقتصاد خرد، اقتصاد کلان)، تألیف دکتر طهماسب محتشم دولتشاهی، ویرایش ششم، چاپ بیست و نهم، پاییز ۱۳۸۸، صفحهٔ ۸۳

۱۴. اقتصاد خرد، تألیف دکتر علی دهقانی، چاپ سیزدهم، صفحهٔ ۹۸

۱۵. اقتصاد خرد، تألیف دکتر علی دهقانی، چاپ سیزدهم، صفحهٔ ۹۸

۱۶. فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ. انگلیسی - فارسی، چاپ نهم، ویرایش جدید، نشر آسیم، تهران ۱۳۸۴

۱۷. کتاب فوق (فرهنگ علوم اقتصادی دکتر منوچهر فرهنگ).

تماس با پژوهش

Email: yamahamid@yahoo.com

Weblog: www.yamahamid.blogfa.com

Facebook: www.facebook.com/YamaHamid